

# Executive Mastère

## MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance

**M B A G I A**



## Executive Mastère MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: Diplômés de l'université, Titulaires d'un Diplôme ou d'une Licence qui ont déjà obtenu l'un des diplômes dans le domaine de la Finance, du Commerce, de l'Économie et de l'Informatique

Accès au site web: [www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-gestion-industrie-assurance](http://www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-gestion-industrie-assurance)

# Sommaire

01

Présentation

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Compétences

---

*page 20*

06

Structure et contenu

---

*page 26*

07

Méthodologie

---

*page 46*

08

Profil de nos étudiants

---

*page 54*

09

Direction de la formation

---

*page 58*

10

Impact sur votre carrière

---

*page 78*

11

Bénéfices pour votre entreprise

---

*page 82*

12

Diplôme

---

*page 86*

# 01 Présentation

La gestion de l'industrie de l'Assurance a beaucoup changé en raison des avancées technologiques, de l'adaptation des produits et de la gestion avancée des menaces. Les compagnies d'assurance utilisent désormais des techniques permettant d'anticiper les risques avec plus de précision. En outre, les régulateurs ont mis en œuvre des mesures visant à renforcer la stabilité financière, à protéger les clients et à promouvoir la transparence dans le secteur. Cette situation a engendré un besoin de professionnels hautement qualifiés dans ce domaine. Conscient de cette demande, TECH a développé un programme qui permettra aux étudiants de devenir des experts dans le domaine de l'assurance. Ce diplôme est présenté dans un format 100% en ligne, ce qui permet d'accéder au contenu à tout moment, n'importe où, sans restriction de temps.



Executive Mastère en MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance  
TECH Université Technologique



“

*Devenez un expert de la législation internationale en matière d'assurance avec ce Executive Mastère exclusif de TECH"*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



### Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

**95 %** | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

**+100 000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez avec les meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"*

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

### Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.*

05

### Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

*Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.*

06

### Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

*20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.*

# 04 Objectifs

L'objectif de ce diplôme est de permettre aux professionnels d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour diriger et gérer efficacement une compagnie d'assurance. Ainsi, le diplômé sera en mesure de prendre des décisions stratégiques, de contrôler les risques, de concevoir et d'adapter des produits. Le tout dans un mode 100% en ligne qui vous permettra de superviser efficacement la distribution de l'assurance, de maintenir la conformité réglementaire et d'établir des relations solides avec les clients.



“

*Vous vous démarquerez sur un marché en constante évolution et développerez vos connaissances juridiques dans le domaine de l'assurance internationale"*

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens  
Ils collaborent pour les atteindre**

Le **Executive Mastère en MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance** formera l'élève à :

01

Développer des connaissances spécialisées sur la mise en œuvre et le fonctionnement des compagnies d'assurance de pays étrangers dans d'autres pays: (i) au sein de l'Union Européenne et (ii) dans des pays extérieurs à l'Union Européenne

02

Développer les particularités du contrat d'assurance

03

Examiner le cadre réglementaire international du marché de l'assurance et son évolution récente

04

Délimiter le cadre de conformité de l'activité d'assurance

05

Analyser l'évolution de l'assurance



06

Réfléchir aux implications de la réglementation non sectorielle pour l'assurance

08

Déterminer l'interaction entre le droit de la consommation et le droit des assurances et ses conséquences

09

Développer une connaissance spécialisée de l'assurance et des concepts clés qui définissent l'activité d'assurance

07

Évaluer l'impact de la sécurité de l'information sur le cadre législatif de l'assurance

10

Déterminer l'importance du Risque comme élément essentiel de l'activité d'assurance



11

Examiner le fonctionnement général de l'Activité d'Assurance et les réglementations qui la régissent

14

Analyser le marché mondial de l'assurance en mettant l'accent sur l'activité de distribution

12

Établir la pertinence de la gestion des risques auxquels sont confrontées les compagnies d'assurance en tant qu'élément clé de la gestion des compagnies d'assurance

13

Identifier les défis les plus immédiats auxquels est confrontée la gestion des risques

15

Déterminer ce que l'on entend par distribution d'assurance au niveau européen et international



16

Identifier les principaux acteurs de la distribution

18

Développer les aspects clés de la fonction de conformité réglementaire

19

Identifier les normes internationales en matière de conformité réglementaire

17

Examiner l'importance des mesures de protection des consommateurs

20

Identifier les interrelations entre la fonction de conformité et le reste de l'organisation

05

# Compétences

Avec ce Executive Mastère, les professionnels des affaires acquerront des connaissances spécialisées en assurance, développeront des compétences en gestion et en leadership, et renforceront leur pensée analytique et leurs capacités de résolution de problèmes. Ces compétences vous permettront d'assumer efficacement des fonctions de direction et de gestion dans le secteur de l'assurance, ce qui vous ouvrira des perspectives d'évolution de carrière et d'emploi.





“

*Vous maîtriserez les stratégies et les outils nécessaires pour garantir la solvabilité et la stabilité des entreprises”*

01

Revoir le rôle du responsable de la conformité

02

Évaluer les tendances actuelles en matière de conformité

03

Déterminer les spécificités de la fonction de conformité dans les secteurs réglementés

04

Compiler les principaux sujets qui ne devraient pas manquer dans un programme de conformité

05

Développer les compétences des étudiants en comptabilité financière pour l'interprétation et l'évaluation des entreprises du secteur de l'assurance



06

Examiner les réglementations applicables aux compagnies d'assurance d'un point de vue local et international

08

Identifier les différentes méthodologies de mesure et de gestion des risques

09

Mesurer et gérer les risques auxquels une compagnie d'assurance est confrontée dans ses activités quotidiennes

07

Fournir aux étudiants les outils informatiques nécessaires pour effectuer différents calculs financiers et comptables

10

Examiner l'importance de comprendre le système de gouvernance pour garantir une gestion prudente des activités d'assurance

11

Comprendre la raison d'être du contrôle du processus et de l'interaction avec les données, la disponibilité et la suffisance des données, et les processus de contrôle, sur la base des réglementations en vigueur et des points de vue et normes des institutions internationales

12

Développer des connaissances spécialisées dans les domaines concernés tels que la Comptabilité, la Finance, le Technique-Actuarielle, l'Informatique, ayant un caractère pluridisciplinaire et global, ce qui inclut les tâches, les limites et les responsabilités de base qui y sont liées

13

Examiner les obligations générales d'information dans la commercialisation des produits d'assurance

14

Fournir des connaissances dans la transmission de l'information ainsi que dans le développement d'une publicité appropriée et véridique



15

Identifier les risques potentiels qui peuvent survenir au cours du processus de commercialisation

16

Comprendre le cycle de vie du produit et sa gouvernance

17

Développer des connaissances spécialisées sur l'Impôt sur les Sociétés (IS) pour le secteur de l'assurance à partir d'une adaptation sectorielle du PGC et analyser les éléments fondamentaux pour optimiser et monétiser la fiscalité d'une compagnie d'assurance

18

Déterminer les sujets d'actualité pour revoir et planifier l'imposition directe des bénéfices générés par les compagnies d'assurance au niveau international.



06

# Structure et contenu

Le MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance a un contenu qui se concentre sur des sujets très pertinents liés à la réglementation, aux provisions techniques, au calcul actuariel, aux nouvelles tendances dans l'industrie de l'assurance et à la fiscalité dans le secteur. En ce sens, le professionnel de l'entreprise sera confronté à la réglementation du secteur de l'assurance, à ses aspects juridiques, au risque et à la fiscalité, ainsi qu'à un certain nombre de concepts fondamentaux qui feront de lui un expert dans le domaine à l'issue du programme.



“

*Un plan d'étude adapté à vos besoins et conçu selon la méthodologie pédagogique la plus efficace, Relearning"*

## Plan d'études

L'une des principales nouveautés de ce master est l'inclusion des questions fiscales, ainsi que l'importance de la solvabilité et de la cybersécurité dans le secteur de l'assurance. En outre, des études de cas d'envergure internationale sont enseignées, ce qui en fait un contenu d'excellence. Ce diplôme est proposé dans un format 100% en ligne et dispose d'une vaste bibliothèque de ressources multimédias telles que des résumés interactifs et des lectures spécialisées. En outre, vous êtes libre d'accéder au cours à partir de n'importe quel appareil doté d'une connexion internet.

Au cours des 12 mois, ce diplôme crée une expérience d'apprentissage unique et efficace qui jette les bases d'un avenir prometteur et réussi dans la Gestion de l'Industrie de l'Assurance. De cette manière, vous couvrirez un large éventail de sujets pertinents pour l'industrie internationale de l'assurance. En ce sens, les étudiants analyseront l'assurance en tant qu'activité réglementée à l'étranger et tiendront compte du contexte mondial, ce qui leur permettra de comprendre les bases juridiques qui soutiennent cette activité.

Ils aborderont également la relation entre l'assurance et le risque, en explorant la manière dont ce secteur évalue, gère et assume les risques associés aux polices. Ils se pencheront également sur la conformité réglementaire mondiale et la gouvernance d'entreprise, en soulignant l'importance de la transparence et de la responsabilité dans le secteur de l'assurance.

C'est pourquoi un programme exclusif a été conçu, qui sera adapté aux objectifs professionnels et qui conduira l'étudiant à l'excellence dans le domaine de l'assurance. Le programme proposera un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et ajouté à la méthode du Relearning, qui permettra au professionnel de comprendre des concepts complexes en moins de temps et avec plus d'efficacité.

Ce Executive Mastère est développé sur 12 mois et est divisé en 15 modules:

<b>Module 1</b>	L'assurance en tant qu'Activité Réglementée dans la sphère internationale
<b>Module 2</b>	Aspects juridiques de l'assurance: contexte international
<b>Module 3</b>	L'Assurance et le Risque
<b>Module 4</b>	Distribution de l'Assurance
<b>Module 5</b>	Conformité réglementaire et Gouvernance d'Entreprise Internationale
<b>Module 6</b>	Composition du bilan dans le cadre de la réglementation Solvabilité II
<b>Module 7</b>	Solvabilité II: la gestion prudente de l'activité d'assurance
<b>Module 8</b>	Risque de Conduite et Supervision dans le secteur de l'Assurance
<b>Module 9</b>	La fiscalité dans l'Industrie de l'Assurance. Impôts Directs
<b>Module 10</b>	Fiscalité dans l'Industrie de l'Assurance. Impôts Indirects
<b>Module 11</b>	leadership Éthique et responsabilité sociale des entreprises
<b>Module 12</b>	Gestion des Personnes et des Talents
<b>Module 13</b>	Gestion Économique et Financière
<b>Module 14</b>	Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique
<b>Module 15</b>	<i>Management Exécutif</i>



### Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto-gérer leur temps d'étude.

*Une expérience  
éducative unique, clé et  
décisive pour stimuler  
votre développement  
professionnel.*

**Module 1.** L'assurance en tant qu'Activité Réglementée dans la sphère internationale

<p><b>1.1. Régime de Mise en œuvre pour les Assureurs Communautaires dans d'autres pays de l'Union Européenne: État membre d'origine, État membre d'accueil</b></p> <p>1.1.1. Libre prestation de services 1.1.2. Droit d'établissement 1.1.3. Agence d'abonnement</p>	<p><b>1.2. Obligations des entreprises d'assurance</b></p> <p>1.2.1. Représentation permanente dans l'État d'accueil 1.2.2. Service à la clientèle 1.2.3. Service de défense de la clientèle</p>	<p><b>1.3. Fonction de l'organe de contrôle de l'État d'origine</b></p> <p>1.3.1. Fonction de surveillance 1.3.2. Fonction de sanction 1.3.3. Fonction de contrôle</p>	<p><b>1.4. Fonction de l'organe de contrôle de l'État d'accueil</b></p> <p>1.4.1. Fonction de surveillance 1.4.2. Fonction de sanction 1.4.3. Fonction de contrôle</p>
<p><b>1.5. Régime applicable aux entreprises d'assurance de pays tiers dans l'Union Européenne</b></p> <p>1.5.1. Établissement permanent 1.5.2. Libre prestation de services 1.5.3. Agence d'abonnement</p>	<p><b>1.6. Régime d'exercice des assureurs Communautaires dans les pays tiers</b></p> <p>1.6.1. Établissement permanent 1.6.2. Libre prestation de services 1.6.3. Agence d'abonnement</p>	<p><b>1.7. Régime spécial d'assurance automobile</b></p> <p>1.7.1. Obligations de l'État d'accueil 1.7.2. Représentation 1.7.3. Gestion des réclamations</p>	<p><b>1.8. Ofesauto et Organismes équivalents dans les pays Tiers</b></p> <p>1.8.1. Organisation 1.8.2. Compétences 1.8.3. Fonctionnement</p>
<p><b>1.9. Contrats d'assurance et clauses juridictionnelles</b></p> <p>1.9.1. Juridiction 1.9.2. Compétences 1.9.3. Règles de conflit</p>	<p><b>1.10. Systèmes de résolution des conflits</b></p> <p>1.10.1. Médiation 1.10.2. Arbitrage 1.10.3. Accords de collaboration</p>		

**Module 2. Aspects juridiques de l'assurance. Contexte international**

<b>2.1. Le Contrat D'Assurance. Particularités</b> 2.1.1. Objet du contrat, caractère onéreux et aléatoire 2.1.2. Parties au contrat et autres intervenants 2.1.3. Onérosité, consensualité et exécution successive	<b>2.2. Les branches de l'assurance</b> 2.2.1. Critères internationaux de définition 2.2.2. Branches de l'assurance vie 2.2.3. Branches de l'assurance non-vie	<b>2.3. Le cadre réglementaire de l'assurance: Europe, Amérique et Asie-Pacifique</b> 2.3.1. Principes et normes de l'AICA 2.3.2. Aperçu des progrès réglementaires: exigences quantitatives et qualitatives 2.3.3. Évolution des exigences en matière de gouvernance	<b>2.4. Législation internationale sur le contrôle de l'activité d'assurance</b> 2.4.1. Organes Internationaux de Surveillance et de Contrôle 2.4.2. Autorités de Surveillance: Compétences et coordination dans un environnement mondial 2.4.3. Principales questions réglementaires dans le domaine du contrôle et de la surveillance
<b>2.5. Protection des données personnelles</b> 2.5.1. Modèles de réglementation en matière de protection de la vie privée: Europe, Amérique et Asie-Pacifique 2.5.2. Impact global de la Règlementation Européenne sur la Protection des Données 2.5.3. Environnement physique et numérique	<b>2.6. Prévention de la blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme</b> 2.6.1. Règlementation du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme 2.6.2. Recommandations du Groupe d'Action Financière Internationale (GAFI/FATF) 2.6.3. Pays à Haut Risque	<b>2.7. Prévention de la fraude</b> 2.7.1. Typologie de la fraude. Concept 2.7.2. Éléments des systèmes de gestion de la fraude 2.7.3. Réglementation sectorielle de la fraude	<b>2.8. Développements et perspectives sur les nouveaux risques et le développement durable: Éthique et Responsabilité dans la activité d'assurance</b> 2.8.1. De RSC à ESG 2.8.2. Nouveaux paradigmes en matière de durabilité et de risque 2.8.3. Évolution des exigences réglementaires sur la scène internationale
<b>2.9. Cyber-résilience, gouvernance et sécurité des TIC</b> 2.9.1. Sécurité des réseaux et des systèmes d'information: Évolution de la réglementation 2.9.2. L'impact des assureurs sur les niveaux de Cyber-résilience 2.9.3. Cadre de cyber-sécurité	<b>2.10. Protection des consommateurs. Obligations de transparence et d'information</b> 2.10.1. Principes directeurs des Nations Unies pour la protection des Consommateurs 2.10.2. Transparence et divulgation d'informations: Évolution de la réglementation 2.10.3. Commerce électronique et vente à distance		

**Module 3. L'Assurance et le Risque**

**3.1. Le Risque et son rôle dans la activité d'assurance**

- 3.1.1. Le Risque. Contextualisation
- 3.1.2. Le Risque dans l'Activité d'Assurance
- 3.1.3. Comportements à l'égard du Risque

**3.2. Le Risque Assurable**

- 3.2.1. Conditions d'Assurabilité d'un Risque
- 3.2.2. Classification des Risques
- 3.2.3. Sélection et Surveillance des Risques

**3.3. Répartition du Risque entre les assureurs**

- 3.3.1. Répartition du Risque
- 3.3.2. La Réassurance
- 3.3.3. La Co-assurance

**3.4. L'Activité d'Assurance**

- 3.4.1. Cycle de l'Activité d'assurance
- 3.4.2. Éléments de l'Activité d'Assurance
- 3.4.3. Bénéfice ou Marge Bénéficiaire dans les Activités d'Assurance

**3.5. Le Secteur de l'Assurance et le Contrôle de son Activité**

- 3.5.1. Fonction économique et sociale de l'Assurance
- 3.5.2. Contrôle de l'Activité d'Assurance
- 3.5.3. Objectifs du Contrôle

**3.6. Évolution de la Législation sur la Solvabilité**

- 3.6.1. Concept de Solvabilité. Importance dans le Secteur de l'Assurance
- 3.6.2. Évolution de la Législation Européenne
- 3.6.3. Législation en matière de Solvabilité dans les Pays Tiers

**3.7. Solvabilité II et Risque**

- 3.7.1. Évaluation du Risque Quantitatif
- 3.7.2. Évaluation du Risque Qualitatif
- 3.7.3. Information et Transparence du Marché

**3.8. La Gestion du Risque en tant qu'élément clé des Entités d'Assurance**

- 3.8.1. Système de Gestion des Risques
- 3.8.2. Processus de Gestion des Risques
- 3.8.3. la gestion des Risque dans l'Activité d'Assurance. Pertinence

**3.9. La Gestion du Risque et son Rôle dans la Transformation Numérique**

- 3.9.1. Transformation Digitale. Contextualisation
- 3.9.2. Transformation Numérique dans l'Activité d'Assurance
- 3.9.3. Transformation Numérique et Gestion des Risques

**3.10. Risques émergents dans l'Activité d'Assurance**

- 3.10.1. Cyber-risques
- 3.10.2. Risques NRBC
- 3.10.3. Autres risques émergents

**Module 4. Distribution de l'Assurance****4.1. Analyse du secteur de l'assurance: Chiffres**

- 4.1.1. Le marché mondial de l'assurance
- 4.1.2. L'activité d'assurance
- 4.1.3. Le contrôle des assurances

**4.2. Réglementation de l'activité de Distribution**

- 4.2.1. Réglementation au niveau mondial
- 4.2.2. Réglementation dans les différentes juridictions internationales
- 4.2.3. Institutions de surveillance

**4.3. Activité de Distribution**

- 4.3.1. Qu'est-ce que la distribution
- 4.3.2. Ce que la distribution n'est pas
- 4.3.3. La Distribution internationale

**4.4. Types de distributeurs**

- 4.4.1. Distributeurs dans l'UE
- 4.4.2. Distributeurs en dehors de l'UE
- 4.4.3. Mention spéciale pour les OBS (Opérateurs Bancaires d'Assurance)

**4.5. Conditions d'accès à l'activité de distribution, obligations et Enregistrement administratif**

- 4.5.1. Conditions d'accès à l'activité de distribution
- 4.5.2. Obligations applicables
- 4.5.3. Enregistrement administratif

**4.6. Informations à fournir au client et gouvernance des produits**

- 4.6.1. Obligations générales d'information du client
- 4.6.2. Obligations d'information spécifiques: critères de durabilité et Greenwashing
- 4.6.3. Obligation de prévenir les conflits d'intérêts

**4.7. Protection des consommateurs**

- 4.7.1. Cadre juridique de la protection des consommateurs de produits financiers
- 4.7.2. Plans d'action au niveau mondial
- 4.7.3. Plans d'action dans différentes Juridictions internationales

**4.8. Activité transfrontalière**

- 4.8.1. Activité au sein de l'UE en Droit d'établissement
- 4.8.2. Activité au sein de l'UE dans le cadre de la Libre prestation de services
- 4.8.3. Activité en dehors de l'UE

**4.9. Formation des distributeurs**

- 4.9.1. Exigences
- 4.9.2. Objectifs de la formation
- 4.9.3. Formation au niveau international

**4.10. Supervision des distributeurs**

- 4.10.1. Autorités de surveillance
- 4.10.2. Types de surveillance
- 4.10.3. Contrôle Administratif

**Module 5. Conformité réglementaire et Gouvernance d'Entreprise Internationale**

<p><b>5.1. Conformité Réglementaire,</b>                      5.1.1. Conformité:                      5.1.2. Origine et évolution de la conformité                      5.1.3. L'avenir de la conformité</p>	<p><b>5.2. Conformité et Gouvernement des Entreprises</b>                      5.2.1. Gouvernance d'Entreprise                      5.2.2. Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE et du G20                      5.2.3. La responsabilité des Conseils d'Administration</p>	<p><b>5.3. Normes internationales en matière de conformité réglementaire</b>                      5.3.1. Activité de normalisation internationale                      5.3.2. ISO 19600 et ISO 37001                      5.3.3. La structure de haut niveau des systèmes de gestion</p>	<p><b>5.4. La fonction de conformité dans les organisations</b>                      5.4.1. La fonction, sa nécessité et sa relation avec d'autres domaines                      5.4.2. Avantages et enjeux                      5.4.3. Externalisation de la fonction</p>
<p><b>5.5. La figure du Responsable de Conformité</b>                      5.5.1. Le responsable du respect des engagements dans l'organigramme de l'entreprise                      5.5.2. Indépendance, impartialité et détermination des fonctions                      5.5.3. La responsabilité du cadre chargé du respect des engagements</p>	<p><b>5.6. Questions de conformité (I) Prévention du blanchiment d'argent</b>                      5.6.1. Responsabilité pénale des personnes morales. Perspective internationale                      5.6.2. Politiques de lutte contre la corruption. Guides de bonnes pratiques OCDE                      5.6.3. Prévention du blanchiment d'argent</p>	<p><b>5.7. Questions de conformité (II). Sécurité de l'Information</b>                      5.7.1. Sécurité de l'information                      5.7.2. Modèle BYOD vs. contrôle par l'entreprise de l'utilisation des ressources technologiques                      5.7.3. Société de l'information</p>	<p><b>5.8. Questions de conformité (III). Propriété Intellectuelle</b>                      5.8.1. Confidentialité et protection des données                      5.8.2. Propriété intellectuelle                      5.8.3. Protection des secrets d'affaires</p>
<p><b>5.9. Normes et accords de niveau de service</b>                      5.9.1. Normes et organismes de normalisation                      5.9.2. Mise en œuvre et avantages des normes                      5.9.3. Accords de niveau de service (SLA)</p>	<p><b>5.10. Conformité réglementaire dans les secteurs réglementés</b>                      5.10.1. Secteur réglementé et approche internationale                      5.10.2. Secteur financier                      5.10.3. Secteur de l'assurance</p>		

**Module 6.** Composition du bilan dans le cadre de la réglementation Solvabilité II**6.1. Solvabilité II:**

- 6.1.1. Processus de définition de Solvabilité II
- 6.1.2. Solvabilité I vs. Solvabilité II:
- 6.1.3. Domaine d'application
- 6.1.4. Structuration de solvabilité II
- 6.1.5. Mesures de transition de Solvabilité II
- 6.1.6. Révision réglementaire de Solvabilité II

**6.2. Bilan économique: Actif**

- 6.2.1. Évaluation des actifs (NIIF13)
- 6.2.2. Immobilisations incorporelles
- 6.2.3. Contrats de location-financement et opérationnels
- 6.2.4. Actifs corporels
- 6.2.5. Inversions
- 6.2.6. Ajustement de l'appariement et réplcation du Portefeuille

**6.3. Bilan économique: Passif**

- 6.3.1. Dispositions techniques. Séparation par LPP
- 6.3.2. Calcul du passif: as a whole vs. meilleure estimation
- 6.3.3. Calcul de la valeur actuelle des provisions

**6.4. Bilan économique: Capitaux propres**

- 6.4.1. Évaluation des Fonds Propres Nets: Fonds propres de base
- 6.4.2. Évaluation des Fonds Propres Nets: Fonds propres de Complémentaires
- 6.4.3. Qualité des fonds propres Tier
- 6.4.4. Solvabilité II - Minimum de Capital Requis (MCR)
- 6.4.5. Carte des risques. Formule standard vs. Modèle interne/partiel

**6.5. Risque de souscription en assurance vie**

- 6.5.1. Risque de souscription en vie
- 6.5.2. Risque de souscription en cas de décès
- 6.5.3. Risque de souscription en assurance maladie (techniques de vie)

**6.6. Risques du marché**

- 6.6.1. Risque de marché
- 6.6.2. Risques du taux d'intérêt
- 6.6.3. Marché des Risques à Revenu Variables
- 6.6.4. Risque immobilier
- 6.6.5. Risque de spread
- 6.6.6. Risque de concentration
- 6.6.7. Risque de change

**6.7. Risque de souscription en non-vie**

- 6.7.1. Risque de souscription en non-vie: Primes et réserves ; chute et catastrophe
- 6.7.2. Risque de souscription en assurance maladie (techniques non-vie)
- 6.7.3. USP: Paramètres propres

**6.8. Risque opérationnel, risque de crédit et calcul du BSCR**

- 6.8.1. Risque opérationnel
- 6.8.2. Méthodes de calcul du risque opérationnel
- 6.8.3. Introduction au risque de crédit
- 6.8.4. Méthodes de calcul du risque opérationnel
- 6.8.5. Matrice d'agrégation des risques globaux BSCR

**6.9. SCR intergroupe: situation financière**

- 6.9.1. Entité participante
- 6.9.2. Entité apparentée
- 6.9.3. Groupes soumis au contrôle
- 6.9.4. Méthodes de consolidation et calcul de la solvabilité du groupe

**6.10. Nouvelles normes: IFRS 17**

- 6.10.1. Niif 17
- 6.10.2. Méthode BBA
- 6.10.3. Méthode VFA
- 6.10.4. Méthode PAA
- 6.10.5. Transition

**Module 7. Solvabilité II: Gestion Privée de l'Activité d'Assurance**

**7.1. Système de Gouvernance et de Gestion des Risques**

- 7.1.1. Aptitude et honorabilité
- 7.1.2. Conflits d'intérêts
- 7.1.3. Système de gestion des risques

**7.2. Évaluation interne des Risques et de la Solvabilité (ORSA)**

- 7.2.1. Processus ORSA
- 7.2.2. Risques significatifs: Tests de Résistance et analyse de scénarios
- 7.2.3. Description et contenus du rapport ORSA

**7.3. Appétence et Tolérance au Risque**

- 7.3.1. Considérations pour la détermination de l'appétence pour le risque
- 7.3.2. Méthodologie
- 7.3.3. Cadres de Référence

**7.4. Contrôle interne et Audit interne**

- 7.4.1. Système de contrôle interne
- 7.4.2. Fonction d'audit interne
- 7.4.3. Carte des Risques

**7.5. Fonction Actuarielle**

- 7.5.1. Structure organisationnelle
- 7.5.2. Lignes de défense
- 7.5.3. Champ d'application de la fonction actuarielle

**7.6. Rapport sur la Solvabilité et la Situation Financière**

- 7.6.1. Système de Gouvernance
- 7.6.2. Profil de Risque
- 7.6.3. Évaluation à des fins de solvabilité et de Gestion du capital

**7.7. Rapports périodiques de surveillance**

- 7.7.1. Rayon d'action
- 7.7.2. Objectifs
- 7.7.3. Risques futurs anticipés

**7.8. Modèles de Rapports Quantitatifs - Trimestriel**

- 7.8.1. Informations nécessaires à la surveillance
- 7.8.2. Taxonomie
- 7.8.3. Périodicité

**7.9. Modèles de Rapports Quantitatifs - Annuel**

- 7.9.1. Informations nécessaires à la surveillance
- 7.9.2. Taxonomie
- 7.9.3. Périodicité

**7.10. Modèles Internes. Autres considérations**

- 7.10.1. Modèles internes
- 7.10.2. Entreprises Captives
- 7.10.3. Révision des règles de l'UE en matière d'assurance

**Module 8. Risque de Conduite et Supervision dans le secteur de l'Assurance****8.1. Principes généraux d'action et obligations générales d'Information**

- 8.1.1. Principes généraux et obligations d'information
- 8.1.2. Informations à fournir par un entité d'assurance
- 8.1.3. Informations à fournir par un intermédiaire d'assurance

**8.2. Règles de divulgation et règles de conduite**

- 8.2.1. Réglementation applicable à la commercialisation des instruments financiers
- 8.2.2. Réglementation communautaire en matière d'information et de règles de conduite
- 8.2.3. Réglementation internationale, rapprochement et exemples

**8.3. Information précontractuelle**

- 8.3.1. Types de ventes
- 8.3.2. Assurance non-vie
- 8.3.3. Assurance vie

**8.4. Information préalable à la souscription de produits d'investissement fondés sur l'assurance**

- 8.4.1. Produits d'investissement fondés sur l'assurance
- 8.4.2. Informations sur les produits d'investissement fondés sur l'assurance
- 8.4.3. Types de ventes

**8.5. Modalités de transmission de l'information**

- 8.5.1. Exigences générales
- 8.5.2. Commercialisation à distance
- 8.5.3. Exigences particulières pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance

**8.6. Publicité dans les Opérations d'Assurance**

- 8.6.1. Principes généraux et restrictions en matière de dénomination
- 8.6.2. Publicité pour les entités d'assurance
- 8.6.3. Publicité pour les courtiers d'assurance

**8.7. Conflits d'intérêts dans la Distribution d'Assurances**

- 8.7.1. Détection des conflits d'intérêts
- 8.7.2. Politique en matière de conflits d'intérêts
- 8.7.3. Procédures d'action

**8.8. Rémunération et incitations**

- 8.8.1. Principe général
- 8.8.2. Notion de rémunération
- 8.8.3. Rémunération et incitations dans le cas des produits d'investissement fondés sur l'assurance

**8.9. Vente conjointe avec des produits non assurantiels**

- 8.9.1. Pratique de la vente combinée et de la vente liée: obligations d'information
- 8.9.2. Vente combinée
- 8.9.3. Ventes liées

**8.10. Cycle de vie des produits et gouvernance**

- 8.10.1. Concepteur du produit d'assurance
- 8.10.2. Exigences de gouvernance pour les concepteurs. Cycle de vie d'un produit
- 8.10.3. Exigences de gouvernance applicables aux distributeurs de produits non-concepteurs

**Module 9.** Fiscalité dans l'Industrie de l'Assurance. Impôts Directs

<p><b>9.1. Fiscalité Directe</b></p> <p>9.1.1. Impôts composant la fiscalité directe</p> <p>9.1.2. Fiscalité directe en tant que création de valeur durable (ESG)</p> <p>9.1.3. Réglementation générale et spécifique de la fiscalité directe</p>	<p><b>9.2. Obligations des entités d'assurance</b></p> <p>9.2.1. Obligations des Entités d'Assurance. Concepts clés</p> <p>9.2.2. Particularités pour les entités d'assurance</p> <p>9.2.3. Déclaration dans un groupe d'intégration fiscale avec une compagnie d'assurance dominante</p>	<p><b>9.3. Comptabilité: Plan comptable des entités d'assurance / IFS</b></p> <p>9.3.1. Adaptation sectorielle</p> <p>9.3.2. États financiers et volume des primes</p> <p>9.3.3. Reflet dans les règlements de l'Impôt sur les Sociétés</p>	<p><b>9.4. Impôt sur les Sociétés I– Fiscalité internationale</b></p> <p>9.4.1. Ajustements de la base imposable: provisions techniques</p> <p>9.4.2. Compensation des pertes fiscales: Groupe Fiscal</p> <p>9.4.3. Réserve de capitalisation</p>
<p><b>9.5. Impôt sur les Sociétés II– Fiscalité internationale</b></p> <p>9.5.1. Détermination de l'impôt brut à payer</p> <p>9.5.2. Déductions et indemnités</p> <p>9.5.3. Limites des déductions et des compensations futures</p>	<p><b>9.6. Formulaires 200 et 220 et équivalents dans d'autres juridictions</b></p> <p>9.6.1. Particularités du Modèle</p> <p>9.6.2. Annexes et déclarations complémentaires</p> <p>9.6.3. Délais et dépôt</p>	<p><b>9.7. Investissements dans les GIE</b></p> <p>9.7.1. Relations avec le secteur de l'assurance</p> <p>9.7.2. Questions fiscales connexes</p> <p>9.7.3. Déclaration et aspects spécifiques à prendre en compte</p>	<p><b>9.8. Autres impôts directs</b></p> <p>9.8.1. Particularités des acomptes d'IS</p> <p>9.8.2. Restructuration de l'entreprise</p> <p>9.8.3. Valeur de référence pour les autres impôts directs</p>
<p><b>9.9. Rapports: relation avec la fiscalité directe</b></p> <p>9.9.1. SII</p> <p>9.9.2. Country by Country report</p> <p>9.9.3. DAC6</p>	<p><b>9.10. Inspections des SI. Aspects clés</b></p> <p>9.10.1. Questions clés concernant les inspections des Systèmes d'Information</p> <p>9.10.2. Transactions avec des parties liées</p> <p>9.10.3. La fiscalité directe dans le monde. Nouveautés pour l'exercice 2023</p>		

**Module 10. Fiscalité. Impôts Indirects****10.1. Législation Communautaire. Origine de l'exonération**

- 10.1.1. Taxe sur la Valeur Ajoutée dans l'Union Européenne
- 10.1.2. Directive 2006/112/ CE
- 10.1.3. Impact de l'exonération

**10.2. Limitations de la déduction de la fiscalité indirecte par pays**

- 10.2.1. L'Impôt Indirect en tant que coût
- 10.2.2. Secteurs proportionnels et différenciés
- 10.2.3. Déduction minimale

**10.3. Groupements Européens d'Intérêt Economique (GIE)**

- 10.3.1. Le GEIE
- 10.3.2. Les GEIE dans le secteur de l'assurance
- 10.3.3. Exonération de la TVA et son évolution dans l'Environnement Communautaire

**10.4. Succursalisation dans l'Industrie de l'Assurance**

- 10.4.1. Filiale ou Succursale
- 10.4.2. Opérations matricielles - branche
- 10.4.3. Risques pratiques

**10.5. Régime Spécial pour les Groupes d'Entités (REGE)**

- 10.5.1. Le REGE
- 10.5.2. Le REGE dans le secteur de l'assurance
- 10.5.3. REGE vs. EESN vs GEIE (Groupement européen d'Intérêt économique)

**10.6. Le renting et l'assurance**

- 10.6.1. Décision de la CJUE BGŻ Leasing - Affaire C-224/11
- 10.6.2. Le renting en tant que contrat complexe
- 10.6.3. Formules d'assurance en matière de renting

**10.7. L'auto-assurance**

- 10.7.1. Éléments de l'assurance
- 10.7.2. Approche de l'auto-assurance
- 10.7.3. Auto-assurance et renting

**10.8. Gestion internationale des sinistres**

- 10.8.1. La gestion dans le cadre de la médiation
- 10.8.2. Évolution de son traitement aux fins de la TVA
- 10.8.3. Sinistres transfrontaliers et correspondants

**10.9. Centres de contact, Collaborateurs externes et intermédiaires**

- 10.9.1. Centres de contact, Collaborateurs externes et intermédiaires. Fonctions
- 10.9.2. Évolution de leur traitement Fiscal
- 10.9.3. Risques pratiques

**10.10. Taxe sur les primes d'assurance (IPS) en Europe**

- 10.10.1. Taxe sur les primes d'assurance en Europe Concept
- 10.10.2. Points de connexion en termes de Règles de Localisation
- 10.10.3. Taux d'imposition en Europe

**Module 11.** leadership Éthique et responsabilité sociale des entreprises

**11.1. Mondialisation et Gouvernance**

- 11.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'entreprise
- 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'entreprise dans les sociétés
- 11.1.3. Le rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

**11.2. Leadership**

- 11.2.1. Leadership Une approche conceptuelle
- 11.2.2. Le Leadership dans l'entreprise
- 11.2.3. L'importance du dirigeant dans la gestion de l'entreprise

**11.3. Cross Cultural Management**

- 11.3.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributions à la Connaissance des Cultures
- 11.3.3. Gestion de la diversité

**11.4. Développement de la gestion et le leadership**

- 11.4.1. Concept de développement de la gestion
- 11.4.2. Le concept de leadership
- 11.4.3. Théories du leadership
- 11.4.4. Styles de leadership
- 11.4.5. L'intelligence dans le leadership
- 11.4.6. Les défis du leadership aujourd'hui

**11.5. Éthique des affaires**

- 11.5.1. Éthique et Moralité
- 11.5.2. Éthique des Affaires
- 11.5.3. Leadership et éthique dans les Entreprises

**11.6. Durabilité**

- 11.6.1. Durabilité et Développement Durable
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Entreprises durables

**11.7. Responsabilité Sociale des Entreprises**

- 11.7.1. La dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.7.2. Implémentation de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.7.3. Impact et mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

**11.8. Systèmes et outils de Gestion responsable**

- 11.8.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 11.8.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.4. Outils et normes du RSC

**11.9. Multinationales et Droits de l'homme**

- 11.9.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 11.9.2. Entreprises multinationales face au droit international
- 11.9.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans la législation sur les droits de l'homme

**11.10. Environnement juridique et Corporate Governance**

- 11.10.1. Importation et exportation
- 11.10.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 11.10.3. Droit international du travail

**Module 12. Gestion des personnes et des talents****12.1. La direction Stratégique des personnes**

- 12.1.1. Direction Stratégique et Ressources Humaines
- 12.1.2. La direction stratégique des personnes

**12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences**

- 12.2.1. Analyse du potentiel
- 12.2.2. Politique de rémunération
- 12.2.3. Plans de carrière/succession

**12.3. Évaluation et gestion des performances**

- 12.3.1. Gestion des performances
- 12.3.2. La gestion des performances: Objectifs et Processus

**12.4. Innovation dans la gestion des talents et des personnes**

- 12.4.1. Modèles de gestion stratégique des talents
- 12.4.2. Identification, formation et développement des talents
- 12.4.3. Fidélisation et rétention
- 12.4.4. Proactivité et innovation

**12.5. Motivation**

- 12.5.1. La nature de la motivation
- 12.5.2. La théorie de l'espérance
- 12.5.3. Théories des besoins
- 12.5.4. Motivation et compensation économique

**12.6. Développer des équipes performantes**

- 12.6.1. Équipes performantes: équipes autogérées
- 12.6.2. Méthodes de gestion des équipes autogérées haute performance

**12.7. Gestion du changement**

- 12.7.1. Gestion du changement
- 12.7.2. Les étapes du processus de gestion du changement
- 12.7.3. Les composantes de l'analyse dans la gestion du changement

**12.8. Négociation et gestion des conflits**

- 12.8.1. Négociation
- 12.8.2. Gestion de conflits
- 12.8.3. Gestion de Crise

**12.9. La communication managériale**

- 12.9.1. Communication internes et externes dans l'environnement des entreprises
- 12.9.2. Département de communication
- 12.9.3. Le Responsables de Communication dans l'Entreprise. Le profil du Dircom

**12.10. Productivité, attraction, rétention et activation des talents**

- 12.10.1. Productivité
- 12.10.2. Leviers d'attraction et rétention des talents

**Module 13.** Gestion Économique et Financière

**13.1. Environnement Économique**

- 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 13.1.2. Institutions financières
- 13.1.3. Marchés financiers
- 13.1.4. Actifs financiers
- 13.1.5. Autres entités du secteur financier

**13.2. Comptabilité de gestion**

- 13.2.1. Concepts de base
- 13.2.2. Actif de l'entreprise
- 13.2.3. Passif de l'entreprise
- 13.2.4. Le Capitaux propres de l'entreprise
- 13.2.5. Compte de résultat

**13.3. Systèmes d'information et Business Intelligence**

- 13.3.1. Principes fondamentaux et classification
- 13.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 13.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

**13.4. Budget et Contrôle de Gestion**

- 13.4.1. Le modèle budgétaire
- 13.4.2. Le budget d'investissement
- 13.4.3. Le budget de fonctionnement
- 13.4.5. Le budget de trésorerie
- 13.4.6. Le suivi budgétaire

**13.5. Direction Financière**

- 13.5.1. Les Décision financiers de l'entreprise
- 13.5.2. Département financier
- 13.5.3. Les excédents de trésorerie
- 13.5.4. Les risques liés à la gestion financière
- 13.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

**13.6. Planification Financière**

- 13.6.1. Planification financière
- 13.6.2. Actions à entreprendre dans le cadre de la planification financière
- 13.6.3. Créer et établir la stratégie de l'entreprise
- 13.6.4. Le tableau des flux de trésorerie
- 13.6.5. Le tableau des fonds de roulementLe tableau des fonds de roulement

**13.7. Stratégie financière de l'entreprise**

- 13.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 13.7.2. Produits de financement des entreprises

**13.8. Financement Stratégique**

- 13.8.1. Autofinancement
- 13.8.2. Augmentation des fonds propres
- 13.8.3. Ressources hybrides
- 13.8.4. Financement par des intermédiaires

**13.9. Analyse et planification financières**

- 13.9.1. Analyse du Bilan
- 13.9.2. Analyse du Compte de Résultat
- 13.9.3. Analyse de la Rentabilité

**13.10. Analyses et résolution de cas/ problèmes**

- 13.10.1. Informations financières sur Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

**Module 14. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique****14.1. Gestion commerciale**

- 14.1.1. Cadre conceptuel du Gestion commerciale
- 14.1.2. Stratégie et planification Commercial
- 14.1.3. Le rôle du Directeur Commerciale

**14.2. Marketing**

- 14.2.1. Concept de marketing
- 14.2.2. Éléments de base du Marketing
- 14.2.3. Activités de Marketing de l'entreprise

**14.3. Gestion Stratégique du Marketing**

- 14.3.1. Concept de Marketing stratégique
- 14.3.2. Concept de marketing stratégique
- 14.3.3. Les étapes du processus de planification stratégique du marketing

**14.4. Marketing numérique et e-commerce**

- 14.4.1. Objectifs du Marketing Numérique et e-commerce
- 14.4.2. Marketing Numérique et médias utilisés
- 14.4.3. Commerce électronique. Contexte général
- 14.4.4. Catégories de commerce électronique
- 14.4.5. Avantages et inconvénients du E-commerce par rapport au commerce traditionnel

**14.5. Marketing numérique pour renforcer la marque**

- 14.5.1. Stratégies en ligne pour améliorer la réputation de votre marque
- 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*

**14.6. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients**

- 14.6.1. Stratégies de fidélisation et de liaison par Internet
- 14.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 14.6.3. Hyper-segmentation

**14.7. Gestion des campagnes numériques**

- 14.7.1. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
- 14.7.2. Étapes du lancement d'une campagne de marketing en ligne
- 14.7.3. Erreurs dans les campagnes de publicité numérique

**14.8. Stratégie de vente**

- 14.8.1. Stratégie de vente
- 14.8.2. Méthodes de vente

**14.9. Communication d'Entreprise**

- 14.9.1. Concept
- 14.9.2. Importance la communication dans l'Organisation
- 14.9.3. Type de la communication dans les organisations
- 14.9.4. Fonction la communication dans l'Organisation
- 14.9.5. Éléments de communication
- 14.9.6. Problèmes de la communication
- 14.9.7. Scénario de la communication

**14.10. Communication et réputation digitale**

- 14.10.1. Réputation en ligne
- 14.10.2. Comment mesurer la réputation numérique?
- 14.10.3. Outils de réputation en ligne
- 14.10.4. Rapport sur la réputation en ligne
- 14.10.5. *Branding* online

**Module 15. Management Exécutif**

**15.1. General Management**

- 15.1.1. Concept General Management
- 15.1.2. L'action du Manager General
- 15.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 15.1.4. Transformation du travail de la direction

**15.2. Le manager et ses fonctions  
La culture organisationnelle et ses approches**

- 15.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

**15.3. Direction des opérations**

- 15.3.1. Importance de la gestion
- 15.3.2. La chaîne de valeur
- 15.3.3. Gestion de qualité

**15.4. Discours et formation de porte-parole**

- 15.4.1. Communication interpersonnelle
- 15.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 15.4.3. Obstacles à la communication

**15.5. Outils de communication  
personnels et organisationnels**

- 15.5.1. Communication interpersonnelle
- 15.5.2. Outils de communication interpersonnelle
- 15.5.3. La communication dans l'organisation
- 15.5.4. Outils dans l'organisation

**15.6. La communication en situation de crise**

- 15.6.1. Crise
- 15.6.2. Phases de la crise
- 15.6.3. Messages: contenu et calendrier

**15.7. Préparer un plan de crise**

- 15.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 15.7.2. Planification
- 15.7.3. Adéquation du personnel

**15.8. Intelligence émotionnelle**

- 15.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 15.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 15.8.3. Estime de soi et Communication émotionnel

**15.9. Personal Branding**

- 15.9.1. Stratégies pour développer le Personal Branding
- 15.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 15.9.3. Outils de construction du Personal Branding

**15.10. Leadership et gestion d'équipes**

- 15.10.1. Leadership et styles de leadership
- 15.10.2. Capacités et défis du Leader
- 15.10.3. Processus de gestion du Changement
- 15.10.4. Gestion d'Équipes Multiculturelles



“

*Des lectures spécialisées feront partie des ressources multimédias avec lesquelles vous analyserez le bilan économique sous Solvabilité II”*

07

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

**“** *Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



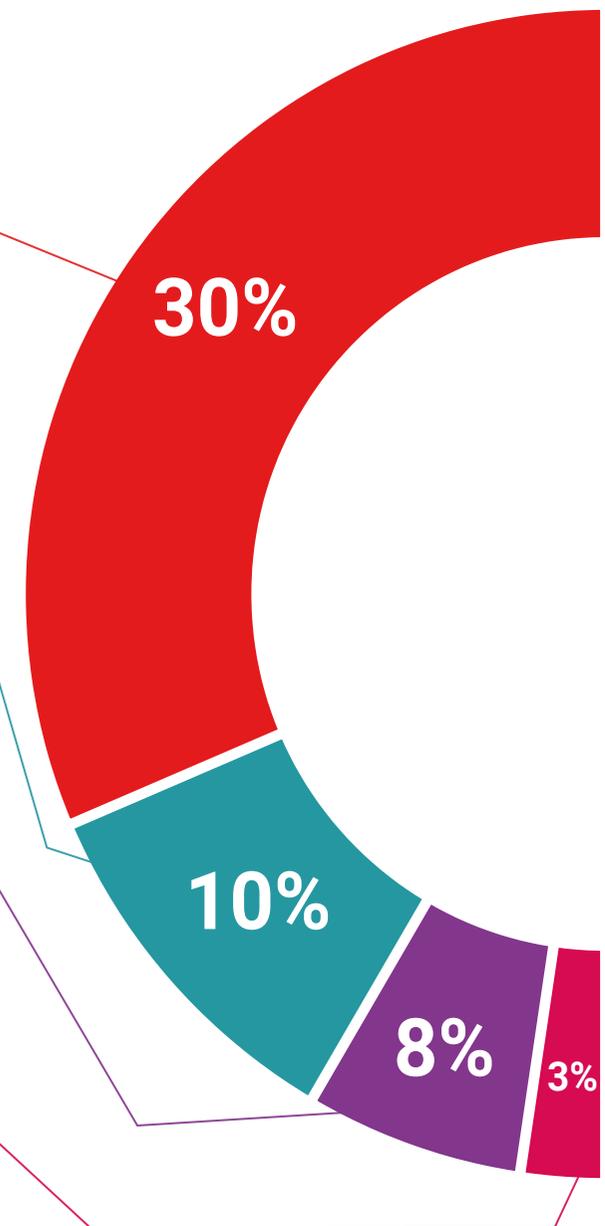
### Stages en compétences de gestion

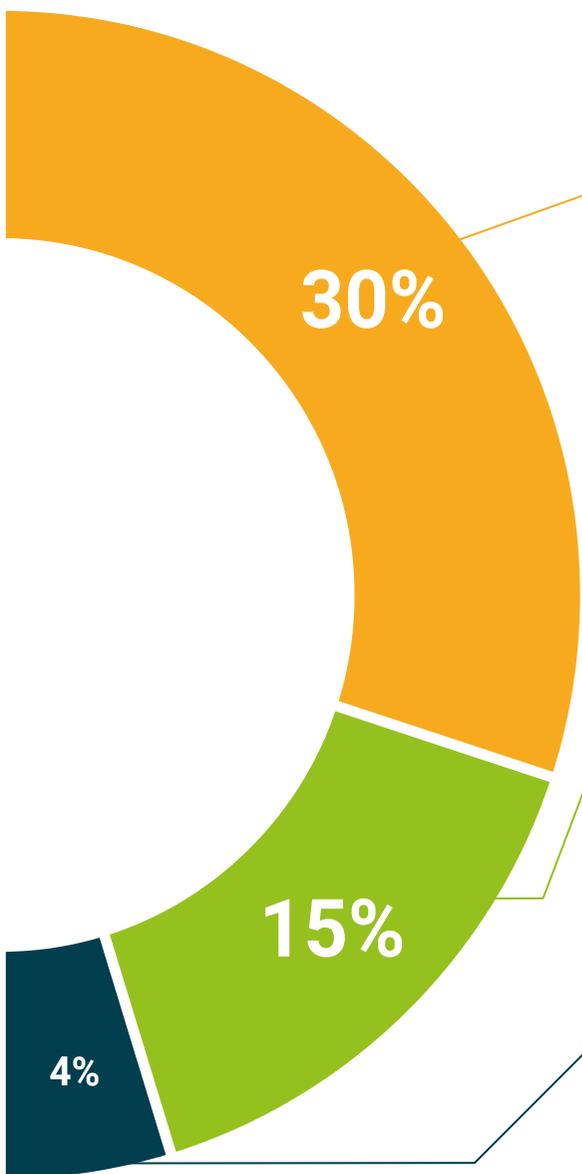
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

# Profil de nos étudiants

Le Executive Mastère s'adresse aux diplômés de l'enseignement supérieur et aux universitaires qui ont déjà obtenu l'un des diplômes suivants dans le domaine de la Finance, du Commerce, de l'Économie et de l'Informatique.

La diversité des participants, avec des profils académiques différents et de multiples nationalités constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.

Le Executive Mastère peut également être suivi par des professionnels qui, étant diplômés de l'université dans n'importe quel domaine, ont deux ans d'expérience professionnelle dans le domaine.





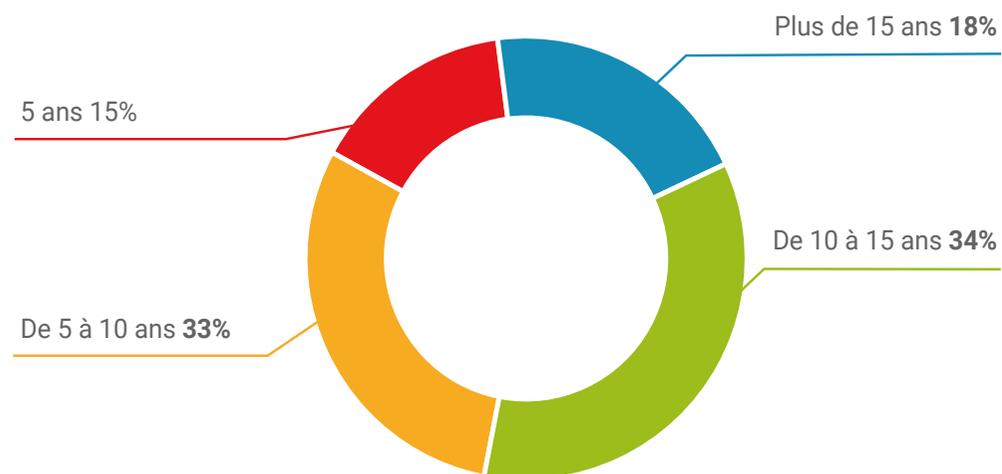
“

*Vous acquerez les compétences nécessaires pour prendre des décisions stratégiques et assurer la réussite de votre entreprise”*

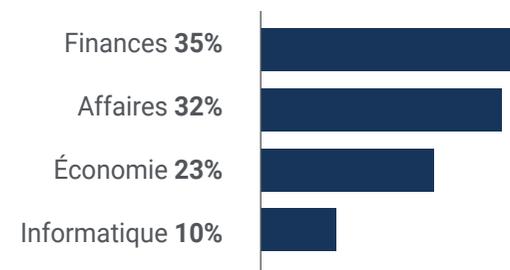
## Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

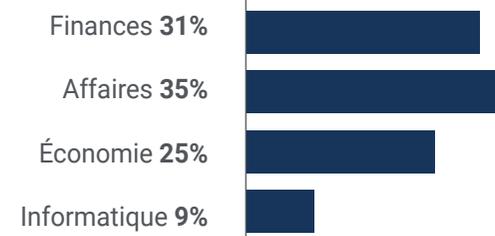
## Années d'expérience



## Formation

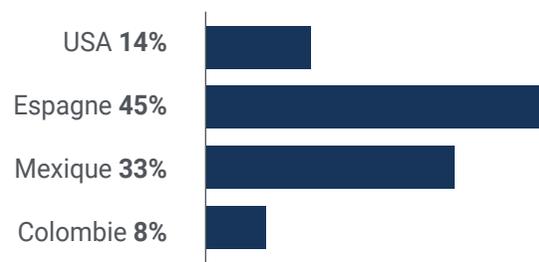


## Profil académique



## Distribution géographique

---



## Santiago Ramírez

Analyste des risques dans une institution bancaire

*"L'expérience a été vraiment enrichissante et utile, car j'ai eu l'occasion d'acquérir des connaissances spécialisées dans l'Industrie de l'Assurance et de renforcer mes compétences professionnelles. J'ai pu combiner mon travail avec ce master et je l'ai trouvé agréable, car il combine la théorie avec d'autres formats"*

09

# Direction de la formation

Avec un engagement pour l'excellence dans l'éducation, TECH a rassemblé une équipe d'enseignants de classe mondiale pour ce programme. Les étudiants auront ainsi accès à un enseignement conçu par des experts reconnus possédant une vaste expérience dans les domaines de l'Assurance, de la Fiscalité et du Droit. De cette manière, les étudiants peuvent être sûrs de recevoir une qualification de haute qualité qui les poussera à exceller et à progresser rapidement dans leur carrière professionnelle.



A black and white photograph showing three people from a high angle, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape on the right side of the page.

“

*Découvrez les secrets d'une distribution d'assurance efficace et maximisez votre potentiel professionnel grâce à TECH"*

## Directeur invité international

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'acquisition de talents, Jennifer Dove est une experte du **recrutement et de la stratégie dans le domaine des technologies**. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes à responsabilité dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement Fortune 50, notamment NBCUniversal et Comcast. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que **Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard**, elle supervise la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. En particulier, elle vise à **constituer des équipes diversifiées, inclusives et très performantes** qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. En outre, elle est experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs collaborateurs du monde entier. Elle est également chargée d'**amplifier la marque employeur** et la proposition de valeur de Mastercard par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux. Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur d'un développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en aidant à recruter de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu une licence en **Communication Organisationnelle** à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

D'autre part, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à **intégrer la technologie dans les processus de recrutement** et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions aux défis à venir. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être au travail qui ont permis d'accroître de manière significative la satisfaction et la fidélisation des employés.



## Mme Dove, Jennifer

---

- ♦ Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, New York, États-Unis
- ♦ Directrice de l'Acquisition des Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- ♦ Responsable de la Sélection du Personnel chez Comcast
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-présidente de la Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Valerie August & Associates
- ♦ Directrice des Comptes chez BNC
- ♦ Directrice des Comptes chez Vault
- ♦ Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”*

## Directeur Invité International

Leader dans le domaine de la technologie, Rick Gauthier a acquis des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, et s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un leader et un gestionnaire d'équipes très efficaces, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un niveau élevé d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience chez **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft** il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



## M. Gauthier, Rick

---

- ♦ Responsable régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- ♦ Directeur de programme senior chez Amazon
- ♦ Vice-président de Wimmer Solutions
- ♦ Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- ♦ Diplôme en Cybersécurité de la Western Governors University
- ♦ Certificat Technique en *Commercial Diving* de Divers Institute of Technology
- ♦ Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

*Saisissez l'occasion de vous informer sur les derniers progrès réalisés dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne”*

## Directeur Invité International

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs **clients** et le **monde numérique**.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a **nourri et dirigé des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, **soutenir une "décarbonisation rentable"** et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



## M. Arman, Romi

---

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior ( Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

*Voulez-vous mettre à jour vos connaissances avec la plus haute qualité éducative? TECH vous offre le contenu le plus actuel du marché académique, conçu par d'authentiques experts de prestige international"*

## Directeur Invité International

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base**, les mises à jour des **données des fournisseurs** et la **hiérarchisation des données** des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing**, **l'analyse des médias**, **la mesure** et **l'attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM**, le **Prix du Leadership en matière de Recherche**, le **Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation** et le **Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques** et **politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton**, **Airbus** et **Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



## M. Arens, Manuel

---

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

*Optez pour la TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, implémenté par des spécialistes de renommée internationale dans le domaine"*

## Directeur Invité International

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



## M. La Sala, Andrea

---

- ♦ Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- ♦ Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- ♦ Chef de Marque chez Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ Analyste de Marché chez Fastweb
- ♦ Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

*Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"*

## Directeur Invité International

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier** dans l'**utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



## M. Gram, Mick

---

- ♦ Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- ♦ Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- ♦ Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- ♦ Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- ♦ Analyste en Chef chez Nordea
- ♦ Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- ♦ Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- ♦ Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague



*Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"*

## Directeur Invité International

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et **les bandes-annonces**.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de **l'Intelligence Artificielle** dans le monde des affaires. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



## M. Stevenson, Scott

---

- Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

*Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Le corps enseignant du MBA vous guidera tout au long du processus d'apprentissage"*

## Directeur Invité International

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du sport international, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



## Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de l'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College



*Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!*

## Direction



### Mme Cano Guerrero, Yolanda

- ♦ Associée en charge de la TVA et de VATech chez BLN Palao
- ♦ Experte en Fiscalité Indirecte chez PwC
- ♦ Manager Spécialisé dans le Secteur Financier, Banque, Assurance, Patrimoine et Gestion d'Actifs
- ♦ Consultante Stratégique dans le domaine de la TVA Projets d'optimisation des risques et de remédiation
- ♦ Spécialiste du reporting DAC7 et PSP
- ♦ Experte en procédures fiscales et d'inspection
- ♦ Licence en Droit, avec spécialisation en droit des affaires de l'Université San Pablo
- ♦ Master en Conseil Fiscal pour les Professionnels de l'Instituto de Empresa de Madrid
- ♦ Legal Leadership Development Executive Program por la Harvard Law School
- ♦ Partenaire de Women in a Legal World

## Professeurs

### M. Nova Rebanales, Rubén

- ♦ Responsable de l'actuariat chez Telefónica Seguros
- ♦ Consultant en Actuariat - *Milliman Consultants and Actuaries*
- ♦ Consultant en Actuariat - Mercer du groupe Marsh Mc Lennan Companies
- ♦ Actuaire Non-Vie chez Asemas
- ♦ Contrôleur Financier au Head Office de Mercure Hotel
- ♦ Analyste de données pour le Centre des Familles Entrepreneuriales de Monterrey
- ♦ Vice-président de la Fédération Nationale pour la Numérisation et la Blockchain
- ♦ Président de l'Association des Actuaires UC3M de l'Université Carlos III de Madrid
- ♦ Transformation Numérique dans le secteur de l'assurance et des Risques Numériques pour les entreprises bancaires et d'assurance
- ♦ Diplôme en Finance et Comptabilité de l'Université d'Estrémadure
- ♦ Master en Sciences Actuarielles et Financières de l'Université Carlos III de Madrid

### M. Cabrerizo Pardo, Jorge

- ♦ Actuaire en Assurance chez Mapfre
- ♦ Actuaire Senior Vie Solvabilité II/IFRS17 chez Mapfre
- ♦ Secteur du développement commercial Vie individuelle chez Mapfre
- ♦ Conférencier à la IVe Conférence sur la Recherche Actuarielle de l'ICEA
- ♦ Expert en techniques de gestion d'entreprise à l'Université Francisco de Vitoria
- ♦ Cours avancé en Big Data pour la gestion d'entreprise et le marketing à la CEF
- ♦ Diplôme en Administration et Gestion des Entreprises de l'Université d'Alcalá
- ♦ Diplôme de troisième cycle en Solvabilité II de l'Université de Barcelone
- ♦ Master en Sciences Actuarielles et Financières de l'Université Carlos III

### **Mme Palacios Barrières, Ana**

- ♦ *Risk Manager* chez ARAG SE
- ♦ Directrice de l'Audit Interne chez ARAG SE
- ♦ Inspecteur des Compagnies d'Assurance à la Surintendance des Banques et Assurances
- ♦ Licence en Économie de l'Université de Lima
- ♦ Master en Gestion d'Entreprise et Administration MBA à l'ESADE
- ♦ Master en Gestion des Risques Numériques et Cybersécurité à *EALDE Business School*
- ♦ Diplôme d'études supérieures en Gestion Avancé à l'ESADE
- ♦ Diplôme de troisième cycle en Solvabilité II à l'Université de Barcelone

### **M. Corvillo Diaz, Rafael**

- ♦ Avocat spécialisé dans le cadre juridico-sanitaire
- ♦ Avocat chez CORVILLO ABOGADOS, S.L.P
- ♦ Créateur de l'outil *Ius Pro-Health®*
- ♦ Diplôme en Droit de l'Université d'Estrémadure
- ♦ Master en Droit de la Santé de l'Université CEU San Pablo
- ♦ Médiateur civil et commercial de l'UEX

### **M. Mendizábal, Germán**

- ♦ Inspecteur des Assurances de l'Etat à la Sous-Direction Générale des Autorisations
- ♦ Professionnel dans le Domaine des Équipes d'Inspection Vie et Pensions à la Sous-direction Générale de l'Inspection et à la Direction Générale des Assurances et des Fonds de Pensions
- ♦ Professionnel dans le Domaine de la Conduite du Marché à la Sous-Direction Générale des Autorisations

- ♦ Responsable de la Procédure sélective d'admission dans le Corps Supérieur des Inspecteurs des Assurances de l'Etat
- ♦ Licence en Économie de l'Université du Pays Basque
- ♦ Licence en Sciences Actuarielles et Financières de l'Université du Pays Basque

### **M. Pedrera Rosado, Alejandro**

- ♦ Cofondatrice et Conseillère générale de Hesperian Wares LLC
- ♦ Représentant des Partnerships chez Factorial
- ♦ Expert en Numérisation du Droit
- ♦ Master en Accès à la Profession Juridique à l'Université d'Estrémadure
- ♦ Diplôme en Droit de l'Université d'Estrémadure

### **M. Núñez, José María**

- ♦ Avocat et Rédacteur d'articles juridiques dans Derecho Virtual
- ♦ Rédacteur en chef et Scénariste d'articles dans Derecho Virtual
- ♦ Master en Droit de l'Université de Caceres
- ♦ Diplôme en Droit de l'Université de Cáceres



*Saisissez l'occasion de découvrir les dernières avancées dans ce domaine pour les appliquer à votre pratique quotidienne"*

# 10

# Impact sur votre carrière

Ce diplôme aura un impact significatif sur la carrière d'un professionnel des affaires, car il lui ouvrira les portes de l'emploi, de la promotion, du développement de compétences stratégiques et de la construction d'un réseau de contacts professionnels. En outre, vous serez mieux préparé à assumer des rôles plus importants et plus responsables dans les organisations pour lesquelles vous travaillez.



“

*Vous développerez des compétences clés pour maintenir l'intégrité et l'éthique dans le secteur de l'assurance"*

### Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance de TECH est un programme intensif qui vous prépare à faire face aux défis et aux décisions d'affaires dans le secteur de l'Assurance. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

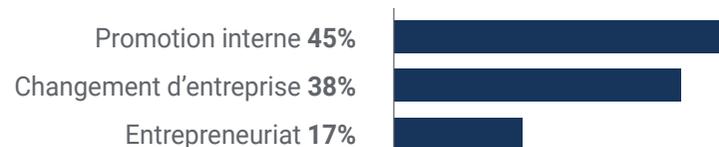
*Avec TECH, vous deviendrez un expert en matière de conformité réglementaire et de gouvernance d'entreprise internationale dans le secteur de l'assurance.*

*Ne manquez pas cette opportunité de vous spécialiser dans l'industrie de l'Assurance dans un format en ligne 1005.*

#### Heure du changement



#### Type de changement



## Amélioration du salaire

---

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **27,19%** pour nos étudiants.



11

# Bénéfices pour votre entreprise

Le professionnel qui décide de suivre ce Executive Mastère avec TECH sera en mesure de guider l'entreprise de manière responsable, en raison de son rôle dans la gestion des risques, la protection financière, la conformité réglementaire, les relations avec les clients et la prise de décisions stratégiques. De même, une gestion efficace dans ce domaine aidera l'organisation à fonctionner en toute sécurité, à protéger ses actifs, à se conformer aux réglementations, à répondre aux besoins des clients et à prendre des décisions éclairées pour assurer sa croissance et sa réussite.



“

*Vous vous distinguerez dans le monde de l'assurance et vous vous assurerez un avenir prometteur dans ce secteur en pleine croissance”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

### **Développement de projets propres**

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

---

06

### **Accroître la compétitivité**

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



# 12 Diplôme

Le Executive Mastère en MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Executive Mastère délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès  
et recevez votre diplôme sans avoir à  
vous soucier des déplacements ou des  
formalités administratives”*

Ce **Executive Mastère en MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

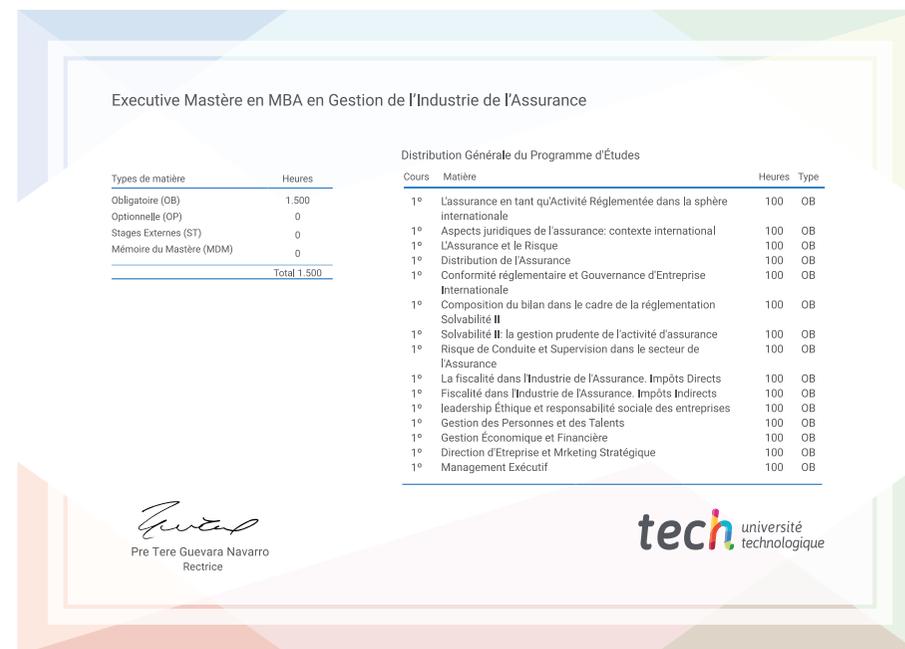
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier\* avec accusé de réception son diplôme de **Executive Mastère** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Executive Mastère en MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## **Executive Mastère** MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Executive Mastère

## MBA en Gestion de l'Industrie de l'Assurance

